SCHWEIZ·KONSUM-VEREIN

ORGAN DES VERBANDES SCHWEIZ·KONSUMVEREINE (V·S·K·)

XIII. Jahrgang | Basel, den 22. März 1913 | No. 12

Wöchentlich erscheint eine Nummer von 8—16 Seiten Text. Abonnementspreis Fr. 4.40 p. Jahr, Fr. 3.— p. 6 Monate, ins Ausland unter Kreuzband Fr. 7.— p. Jahr.

Motto: Das Schweizervolk kann seine wirtschaftliche Selbständigkeit gegenüber dem Ausland nur behaupten und im Innern zu grösserem Wohlstand und höherer sozialer Gerechtigkeit nur fortschreiten, wenn es seine Konsumkraft organisiert. Die genossenschaftliche Zusammenfassung dieser Kraft ist daher für uns eine Lebensfrage: Sie ist unsere nationale Aufgabe im XX. Jahrhundert.

Inhalts-Verzeichnis:

Offizielle Mitteilung. — Kleinhändler, Grosskapital und Konsumverein. — Der Eierhandel. — Genossenschaftliche Konkurrenz. — **Aus der Praxis:** Magazinbau. Aemterkumulation. — **Bewegung des Auslandes:** Italien: † Carlo Romussi. Dänemark: Umsatz der dänischen Grosseinkaufsgenossenschaft im Jahre 1912. — **Aus unserer Bewegung:** Herisau, Horgen, Trogen, Zofingen. — **Verbandsnachrichten.**

Verband schweiz. Konsumvereine (V.S.K.)

Offizielle Mitteilung.

Einladung zur XXIV. ordentlichen Delegiertenversammlung.

In Ausführung von § 28 der Verbandsstatuten macht der Unterzeichnete hiermit bekannt, dass der Aufsichtsrat beschlossen hat, die diesjährige ordentliche Delegiertenversammlung auf den 6./8. Juni 1913 nach **Zug** einzuberufen. Die Tagesordnung ist folgendermassen festgesetzt worden:

Freitag, den 6. Juni, abends 8 Uhr, im Theatersaal des Kasino:

1. Empfang der auswärtigen Delegierten und Begrüssungsansprache der Gäste.

Samstag, den 7. Juni, vormittags 9 Uhr, im Theatersaal des Kasino:

2. Eröffnungsrede des Vorsitzenden der Delegiertenversammlung.
3. Ernennung der Stimmenzähler.
4. Wahl eines stellvertretenden Vorsitzenden.
5. Behandlung des Jahresberichts und der Jahresrechnung und der verschiedenen in dem Jahresbericht enthaltenen Anträge oder der zur Jahresrechnung gestellten Anträge des Aufsichtsrates und der Revisoren. Referent: *B. Jæggi.*
6. Referat über Revision der Normalstatuten. Referent: Dr. *O. Schär.*
7. Referat über Stellungnahme des V. S. K. zu einer zu gründenden Genossenschaft für Ferien- und Erholungsheime. Referent: *B. Jæggi.*
8. Allfällige Anträge von Verbandsvereinen.
9. Periodische Erneuerungs-Wahlen in den Aufsichtsrat.

   In den Austritt kommen:

   a) Von den Mitgliedern des Ausschusses: die Herren *E. Angst* und Dr. *F. Weckerle.* Ferner ist zu ersetzen Herr *W. Bärwart.*

   b) Von den Mitgliedern der Verbandsvereine der französischen Schweiz: die Herren *J. Perrenoud, E. Schneeberger,* Dr. *A. Suter.*

   c) Von den Mitgliedern der Verbandsvereine der italienischen Schweiz: Herr *F. Rusca.*

   d) Von den übrigen Mitgliedern des Aufsichtsrates: Herr *K. Frei.*
10. Wahl des Präsidenten des Aufsichtsrates.
11. Wahl eines Verbandsvereins zur Besetzung der Kontrollstelle.

    Von den drei gegenwärtigen Revisionsvereinen (Neuenburg, Glarus, Steffisburg) kommt *Neuenburg* in Austritt.
12. Wahl des Ortes der nächsten Delegiertenversammlung.

Gemäss § 32 der Verbandsstatuten müssen allfällige Anträge von seiten der Verbandsvereine, über welche die Delegiertenversammlung endgültig entscheiden soll, spätestens 4 Wochen vor der Delegiertenversammlung, also dieses Jahr bis spätestens 10. Mai 1913 dem Aufsichtsrat eingesandt werden.

Basel, den 15. März 1913.

Der Präsident des Aufsichtsrates:

sig. **Dr. Rudolf Kündig.**

Kleinhändler, Grosskapital und Konsumverein.

Jeder objektive Beobachter unserer wirtschaftlichen Verhältnisse muss zugestehen, dass die Lage der Angehörigen des «alten» Mittelstandes, vorab der Kleinhändler, eine äusserst prekäre ist.

Sofort gehen aber die Meinungen auseinander und stehen sich zum Teil diametral gegenüber, wenn von der oder den Ursachen gesprochen wird, die diese unerquickliche Lage hervorgerufen haben.

Ohne sich den Kopf lange zu zerbrechen, greifen die Händler neben den Warenhäusern in erster Linie die Konsumvereine an und klagen diese sozialen Selbsthilfe-Organisationen als die grössten Unheilstifter an.

Dabei vergessen aber die Mittelstandsmänner vor allem eines, dass lange, bevor wir Konsumvereine kannten, die Lage der Kleinhändler schon keine rosige war, und dass heute, an den Orten, wo die Konsumgenossenschaften noch nicht Fuss gefasst haben und somit noch kein «Unheil» stiften können, die genau gleichen, misslichen Verhältnisse im Kleinhandel und Gewerbe herrschen, wie überall dort, wo wir die blühendsten Konsumentenvereinigungen antreffen.

Um die gegen uns erhobenen Angriffe abzuschlagen, suchten auch wir nach den eigentlichen Ursachen des «Händlerelendes». Wir machten uns aber die Aufgabe nicht so leicht und stellen daher auch keine leichtfertigen Behauptungen auf, die nicht bewiesen werden können. Diese Forschungen, deren Resultate seit Jahren in unseren genossenschaftlichen Organen besprochen und durch reiches statistisches Material aus der Praxis belegt werden, ergaben in der Hauptsache untrüglich, dass die primäre Ursache des «Kleinhändlerelends» in der Organisation des privaten Kleinhandels selbst liegt.

Und zwar sind es die besonders unwirtschaftlichen Verhältnisse im Kleinhandel, die vor allem seine kritische Lage verursachen: Ueberfüllung des Kleinhandels, Kleinheit der Betriebe und Kapitalmangel, Fehlen kaufmännischer Vorbildung, das Borgsystem, mangelhafte Buchführung, hohe Spesen, unrichtige Preiskalkulation, unlautere Machenschaften und Solidaritätsmangel.

Mit diesen Feststellungen stehen wir auch nicht allein; sie werden vielmehr ganz allgemein bestätigt und ergänzt durch die hervorragendsten Sozialpolitiker und Fachgelehrten.

Ein weiteres, sehr wichtiges Moment in der Schwächung des Kleinhändlerstandes wurde dagegen bisher, obwohl nicht unbekannt, doch zu wenig berücksichtigt. Dieser Feind des Kleinhandels, der in seiner heutigen Form und Organisation zugleich auch der Feind der Konsumentenvereinigungen ist, und ausserhalb des Kleinhandelsstandes liegt, nennt sich das Grosskapital.

Ueber das Grosskapital und seinen Einfluss und Wirkungen auf das Kleingewerbe und den privaten Kleinhandel erschien in der «Konsumgenossenschaftlichen Rundschau» kürzlich eine Abhandlung, die auch für unsere Leser grosses Interesse hat. Wenn der Verfasser, E. W. Trojan, auch nur deutsche Verhältnisse im Auge hat, so finden wir doch bei uns die nämlichen Vorgänge und Entwicklungstendenzen, die dort aufgezeigt werden, und Zusammenhänge werden blossgelegt, die auch unsere schweizerischen wirtschaftlichen Verhältnisse innig berühren.

Wir möchten daher im Nachstehenden die wichtigsten Partien der oben erwähnten Abhandlung im Wortlaut wiedergeben.

Zu Tausenden — so lesen wir — stürzen die selbständigen Existenzen der Handwerker und Kleingewerbetreibenden zusammen. Zinswucher, Bauschwindel und Grosskapital machen ihnen mitleidlos den Garaus. Und nur dort, wo sich starke Kreditorganisationen gebildet haben, ist es dem Mittelstande möglich gewesen, sich zu behaupten. Der Nachwuchs, der von den Eltern kein Kapital in die Hände bekam, versuchte erst gar nicht, sich selbständig zu machen, und verdient heute als Angestellte, Werkmeister, Beamte, Techniker und in ähnlichen, zwar abhängigen, aber organisationsfähigen Stellungen sein Brot; mit der Selbständigkeit ist es ein für allemal vorbei. Freizügigkeit, Koalitionsrecht und der nachdrückliche Schutz gewaltiger starker Organisationen bringen den einzelnen dem Ideal der Freiheit vielleicht näher, als es früher möglich war. Die gefährlichsten Feinde der alten bürgerlichen Sehnsucht nach wirtschaftlicher Selbständigkeit sind demnach gar nicht die sozialen Organisationen, die selber dieses Ideal zu verwirklichen trachten, sondern vielmehr das Grosskapital, das es glänzend verstanden hat, die Mittelständler in gänzliche Abhängigkeit von eben diesem Kapital zu bringen. Fortwährend arbeiten sie mit ihren Kindern, um das Kapital vor dem «Umsturze» zu retten, ohne zu sehen, dass sie selber mehr und mehr ins Proletariat, ohne Aussicht auf Selbständigkeit, hinabgedrückt werden, während das Kapital einer sich mehr und mehr konsolidierenden Oberschicht, ganz nach amerikanischem Vorbild, in ungeheuren Strömen zufliesst, um von dort wieder an jene zurückzufliessen, die es zum Massenankaufe brauchen können, an die Warenhäuser. Man sieht, der Ruin des Mittelstandes ist zwar noch nicht abzusehen, aber doch ganz unaufhaltsam und wird einzig und allein durch das Grosskapital verursacht. Dieser Vorgang ist schon nahezu vollendet im Bankgewerbe, wo ein Provinzbankier nach dem anderen falliert oder liquidiert und von den Grossbanken eilig geschluckt wird. Das vielbefehdete Warenhaus aber ist nicht Ursache des Aufsaugeprozesses, sondern Folge. Der Mittelstandsmann gräbt sich selber sein Grab, denn er trägt seine Ersparnisse zu seiner ärgsten Feindin, der Grossbank, die sie nicht an den geldbenötigten Mittelstand zurücklenkt, sondern an Grossunternehmungen.

Ganz anders stellt sich das Verhältnis der Konsumgenossenschaft zum Mittelstande dar. Während Privat- und Aktienbanken in der bewussten Absicht gegründet werden, wirtschaftliche Macht zu erobern, ganz gleich, ob es dabei über Tausende von selbständigen Existenzen geht, war doch die Gründung des ersten Konsumvereins das letzte verzweifelte Mittel derer, die nicht mehr wussten, wie sie die Lasten, die ihnen Staat und Gesellschaft aufbürdeten, tragen sollten. Während der Kapitalismus jeglicher sittlicher Begründung spottet, war der erste Konsumverein, der «Pioniere von Rochdale», ein weithin leuchtendes Fanal einfach praktischen Christentums oder Nächstenliebe oder Selbsthilfe, wie man nun sagen will. Und die Tatsache, dass sich in den letzten 25 Jahren die Bevölkerung um 27% vermehrt hat, die Kolonialwarenhändler dagegen um 62,8% und die Zigarrenhändler sogar um 126%, zeigt wohl am besten, dass die Konsumgenossenschaften den Kolonialwarenhändlern durchaus keinen Abbruch getan haben, dass sie also nichts

an sich haben, was mittelstands- und selbständigkeitsfeindlich sein kann. Und kommen nicht noch andere sehr wichtige und gewichtige Umstände hinzu, die geeignet sind, die Konsumvereine in einem wesentlich anderen Lichte erscheinen zu lassen, als die Mittelständler es immer wollen? Bedeutet die Rückvergütung, die die Konsumvereine gewähren, nicht eine Hebung der Kaufkraft der Konsumenten, die doch zum grössten Teil wieder den vielen Handwerkern, Gewerbetreibenden und Geschäftsinhabern zugute kommen? Auch im übrigen wie im allgemeinen ist der sogenannte kleine Mann, selbst wenn er Konsumvereinler ist, noch immer der beste Kunde des Mittelstandes. Bankdirektoren, Industrielle sowie die übrigen Plutokraten kaufen, wenn nicht überhaupt im Auslande, so doch vorwiegend in Warenhäusern oder den modernen Riesenspezialgeschäften, und der Mittelstand fällt aus. —

Nicht der Konsumverein ist es, der dem Detaillisten so arge Kopfschmerzen macht; die Syndikalisierung und Vertrustung des Grosshandels und der Rohproduzenten einerseits und die in der enormen Ladenmiete zum Ausdruck kommende Ueberteuerung des Grund und Bodens durch die Landspekulation andererseits sind die wahren Ursachen der ständigen Herabdrückung der Gewinnquote beim Detaillisten sowohl, wie notwendigerweise auch beim Konsumverein. Wenn der Detaillist sich dagegen wehrt, so kann ihm das keiner verdenken, nur muss er seine Angriffe gegen seine wahren Feinde richten und nicht gegen die Konsumvereine. Andererseits aber kann kein Mensch von vorurteilsfreier humaner Denkweise es gerade den Schichten, die die Lasten nicht mehr abwälzen können, eben den Konsumenten, verübeln, wenn sie sich zusammentun, um durch gemeinsamen Einkauf die Lasten dort zu verringern, wo sie am allerdrückendsten, am unerträglichsten sind, nämlich bei den Lebensmitteln.

Es ist der «alte» Mittelstand, der wiewohl er sich unter der plutokratischen Volkswirtschaft zu Tode bluten muss, diese gegen die Konsumvereine schützt, die doch gar nicht gegen ihn, sondern neben ihm arbeiten, und die zudem noch Tausenden von Angestellten, die der Mittelstand nicht mehr ernähren kann und das Grosskapital nicht mehr ernähren will, Lohn und Brot zu vernünftigen Arbeitsbedingungen gewähren. Zieht man noch in Betracht, dass immer mehr Grossproduzenten und -händler dazu übergehen, unter Ausschaltung des mittelständischen Zwischenhandels eigene Filialen einzurichten, so erhellt daraus ohne weiteres, dass dem selbständigen Geschäftsmanne von dieser Seite die weitere Gefahr droht, denn das private Kapital kennt kein Mitleid, keine Rücksicht, keine Anständigkeit. Durch zeitweilige Preisunterbietung und riesenhafte Reklame reisst es dem privaten Geschäftsmanne die Frucht seiner jahrelangen Arbeit innerhalb weniger Tage aus den Händen. Wie anders, wie ganz anders der Konsumverein! Keine Preisunterbietungen, keine schmutzige Reklame; nur ein durch und durch ehrlicher und anständiger Wettbewerb mit offenem Visier. Deshalb muss jeder Versuch, die Konsumvereine lahmzulegen, nicht dem Mittelstande, wohl aber dem in den Banken, Trusts und Syndikaten vereinigten Grosskapital zugute kommen, das nach Beseitigung der Konsumvereine auch nicht einen Augenblick mehr zögern wird, den gesamten Mittelstand dem Mammonismus zu opfern.

Der Eierhandel

von David Weidenfeld.

(Nach einem Referat des Verfassers im Handelswissenschaftlichen Seminar der Universität Zürich (W.-S. 1911/1912).

(Fortsetzung.)

d) Die Konservierung der Eier.

Die Haupteierproduktion findet bekanntlich in den Monaten März bis Juni statt. Im Laufe des Sommers nimmt die Produktion allmählich ab und erreicht im Winter ihren Tiefstand. Dazu kommt ferner in Betracht, dass in den Produktionszentren Russlands, die für den Eierexport von grösster Bedeutung sind, im Herbst und im Winter, die Verkehrsstrassen- und Wege durch die strenge Witterung unterbunden sind und dadurch ein grosser Ausfall entsteht. Wir haben daher im Herbst und im Winter ein bedeutend geringeres Angebot an Eiern als im Frühling und im Sommer. Umgekehrt steigt aber gerade im Winter die Eier-Nachfrage merklich. Infolgedessen steigen die Preise im Winter oft derart, dass sie beinahe die doppelte Höhe der Frühjahrspreise erreichen.

Das übergrosse Angebot im Frühling und das sehr geringe im Winter, verbunden mit den grossen Preisdifferenzen, was zu Spekulationen animierte, hat Anlass gegeben, Mittel und Wege zu suchen, um einen Grossteil der im Frühling überproduzierten und unverbrauchten Eier für den Spätherbst zu konservieren. Diesem Bedürfnis kam der Umstand zu Hilfe, dass die Frühjahrseier qualitativ und quantitativ die besten sind; sie sind schön, schmackhaft, widerstandsfähig und sehr gross, während die Sommereier infolge der Grasfütterung des Geflügels weder schmackhaft noch widerstandsfähig sind.

Um sowohl das Abtrocknen im Innern des Eies, als auch die Entwicklung der Fäulniserreger zu verhindern, werden die Eier mit Kalkwasser behandelt, welches gleichsam als ein Desinfektionsmittel auf die Fäulniserreger zerstörend wirkt, was erlaubt, das Ei während einiger Monate recht gut zu konservieren. Um gleichzeitig eine gleichmässige aber tiefere Temperatur zu erreichen, dienen Kellereien als Lagerstätten. Dort werden die Eier entweder in, mit Kalkwasser gefüllten Fässern, oder in eigens hierfür gebaute Zisternen eingelegt. Die Fässer eignen sich mehr für kleinere Verhältnisse. Die Zisternen dagegen werden nicht selten so gross angelegt, dass sie 5 und mehr Waggonladungen zu 110 Kisten, oder etwa 800,000 Stück Eier fassen können. Das Konservieren im Kalkwasser hat auch den grossen Vorteil, nur mit geringen Kosten verbunden zu sein.

Seit etwa 10 Jahren kennen wir noch eine zweite Art der Konservierung, welche namentlich in grossen Städten häufig Anwendung findet. Es ist das Einlagern in Kühlhäuser, in welchen durch besondere Vorrichtungen die Temperatur ununterbrochen auf gleichem Stand erhalten bleibt, und auch der nötige Feuchtigkeitsgrad erzeugt wird. In die Kühlhäuser werden die vollkommen frischen Eier, in Kisten zu 1440 Stück eingelagert, doch so, dass für jede einzelne Kiste die Zufuhr frischer Luft nicht behindert wird. Die Temperatur wird stets zwischen 0—5° C. gehalten. In Wien wurde 1903 ein Kühlhaus errichtet, welches 14,000 Kisten Eier zu 1440 Stück aufnehmen kann und von der «Ersten österr. A.-G. für öffentliche Lagerhäuser» unterhalten wird. Der Lagerpreis stellt sich auf 7 Kr. per Kiste für die laufende Kampagne. In Deutschland finden wir

ähnliche Kühlhäuser in Berlin, Dresden, Leipzig, Cöln a. Rh., Hamburg und in Frankfurt. Hamburg, als grosser Stapelplatz von Eiern, hat zuerst Kühlhäuser gebaut und besitzt heute deren drei. Ebenso finden wir solche in London sowie in jüngster Zeit auch in Russland. In Riga z. B. ist ein Kühlhaus, welches 80,000 Kisten aufnehmen kann.[1]) Seit 4 Jahren hat auch Budapest ein solches mit einem Lagerraum für 20,000 Kisten.

Aus diesen Angaben ersehen wir, dass die Konservierung sowohl in den Export- als auch in den Importländern bekannt ist. Die Kalkwasser-Konservierung hat den Kühlhäusern gegenüber den Vorteil, dass jeder kleine Händler, Bäcker, Konditor und dgl., zu jeder beliebigen Zeit sein eigenes kleines Eierquantum selbst ohne Mühe konservieren kann, und keine Lagerspesen zu tragen hat.

Wenn auch die Eier nach einer längern Konservierungsperiode sich noch vorzüglich zu Koch- und Backzwecken eignen, so sind sie doch als Trinkeier kaum mehr zu verwenden, da sie durch die Lagerung viel an Geschmack einbüssen.

Die besten konservierten Eier sind diejenigen, welche im Frühling eingelegt werden.

Die Eierkonservierung übt einen grossen Einfluss auf den Eiermarkt aus, und zwar sowohl im Frühjahr, als auch im Spätherbst und Winter. Unverkennbar wirkt sie preisausgleichend. Sowohl Baisse-Sprünge, hervorgerufen durch die Ueberproduktion im Frühjahr, als auch anhaltende Hausse bei Minderproduktion im Winter und grösserer Nachfrage sind ausgeschlossen. Der Preismarkt wird ruhiger. Obwohl die Eierpreise beinahe von Jahr zu Jahr steigen, so darf dennoch mit Bestimmtheit behauptet werden, dass, wenn keine konservierten Eier vorhanden wären, die Preise heute eine fast unerschwingliche Höhe erreicht hätten. Wenn auch die heutigen Konservierungsmethoden uns noch keineswegs ein volles und schmackhaftes Ei, ohne Qualitätseinbusse, erhalten können, so haben sie doch immer die grosse Bedeutung, als Preisregulatoren zu dienen und diese Wirkung allein schon, ist nicht zu unterschätzen.

e) Der Eiertransport.

Zum raschen Transport kommen nur Waggonladungen von 10,000 kg in Betracht. In seltenen Fällen auch halbe Ladungen von 5000 kg. Man spricht daher im Eierhandel von Klein- und Doppelladung. Zu diesem Zwecke sind von den meisten Exportstaaten besonders billige Ausnahmetarife für die in Betracht kommenden Relationen eingeführt und die Beförderungen mit direkten Eilzügen veranlasst worden. Diese Massregeln sind für die Exporteure der betreffenden Staaten von grösster Wichtigkeit. Durch die Möglichkeit der prompten und raschen Spedition hat sich nicht nur die Gefahr des Verderbens in den Sommermonaten verringert, es ist auch der Gefahr an Verlusten durch etwaige grössere Preisschwankungen dadurch wesentlich vorgebeugt worden.

Eine Waggonladung von 10,000 kg fasst 105 bis 110 Kisten. Die «Grossen» oder «Blauen» sind im Gewicht etwa 10 kg schwerer wie die «Mittleren». Auch im Original existieren je nach der Produktionsgegend grosse Unterschiede in der Grösse der Eier. Die steierischen Eier z. B. sind schwerer wie die ungarischen, diese wiederum schwerer wie die ostgalizischen, welche aber die westgalizischen noch übertreffen.

Die Tara, also das Gewicht der leeren Kiste samt Holzwolle, beansprucht ungefähr 18 kg; die Strohpackung ca. 2 kg weniger. Das Nettogewicht der Eier beansprucht somit etwas mehr wie $^4/_5$ des Gesamtgewichtes (Brutto).

Beim Verladen der Kisten in die Waggons soll darauf geachtet werden, dass die Kisten flach, also weder auf der Kante, noch stehend auf dem Kopfende, eingeladen werden. Bei jener Lagerung liegt jedes Ei auf der Holzwolle, während in den beiden letztern Fällen die Eier aufeinander zu liegen kommen und so durch das Eigengewicht und das Rütteln der Waggons oft Bruch entstehen kann.

Die Frachtsätze bei Waggonladungen von 10,000 kg sind verhältnismässig gering. Jedenfalls verteuern sie die Eier nicht wesentlich. Bei einer Waggonladung von Ostgalizien oder Rumänien nach Zürich verteuert sich eine Kiste von 1440 Stück ohne Zoll um etwa 10 Fr., also kaum $^2/_3$ Rappen pro Stück.

Im folgenden sollen einige wichtige Ausnahmetarife für gewisse Relationen mitgeteilt werden.

Bei Waggonladungen von 10,000 kg betragen die Frachtsätze für 100 kg:

Marburg—Mannheim	M.	5.07[1])
Marburg—Stuttgart	»	4.24
Esseg—Mannheim	»	6.37
Zombor—Stuttgart	»	5.34
Wien—Paris	Fr.	8.50
Esseg—Zürich	»	6.65
Zombor—Basel	»	7.90
Sofia—Frankfurt a./M.	»	9.58
Sofia—Aachen	»	11.67
Sofia—Genf	»	11.77
Sofia—Brüssel	»	11.81
Sofia—Paris	»	11.99

Bei Ladungen von 5000 kg verteuert sich der Frachtsatz um etwa 50 Cts. bis Fr. 1.— per Kiste. Manche Staaten belasten den Eierimport durch Zölle. In der Schweiz macht derselbe Fr. 1.— per 100 kg, d. i. Fr. 1.— per Kiste, aus. In Deutschland werden 2 M. per 100 kg erhoben.

Auch für den Seetransport ist der Frachtsatz nur unbedeutend. Für die Strecke

Hamburg—London[2]) kosten 100 kg $2^1/_4$ shilling.
Antwerpen—London » 100 kg 1,6 »

2. Das Kommerzielle des Eierhandels.

a) Die Organisation des Eierhandels.

Im Eiergrosshandel stehen sich der Exporteur und der Importeur gegenüber. Diese beiden Handelstypen gestalten den Handel international.

Der Exporteur bemüht sich, die im Inlande produzierte und durch viele Zwischenhändler in kleinen Mengen zusammengekaufte Ware, im Grossen an das Ausland abzustossen.

Die Aufgabe des Importeurs ist dagegen, die im Auslande gekauften Waggonladungen mit Hilfe des Zwischenhandels im Kleinen dem Konsumenten zugänglich zu machen.

Auf die einzelnen Glieder der am Eierhandel beteiligten Personen möchten wir im Nachstehenden etwas näher eintreten und beginnen:

Mit dem Produzenten. Es ist erwähnt worden, dass der Bauer regelmässig die im Laufe einer Woche produzierten Eier auf den Wochen-

[1]) Der internat. Eierhandel. Von Sonndorfer. Wien und Leipzig, 1909, S. II.

[1]) A. a. O., S. 9.

[2]) A. a. O., S. 9.

markt der benachbarten Stadt bringt. Der Wochenmarkt ist der Treffpunkt der Zwischenhändler, welche die kleinen Eiermengen der einzelnen Bauern zusammenkaufen. Teilweise kommt es aber noch vor, und zwar da, wo die Dörfer nicht in der Nähe der Stadt liegen, dass die Bauern dem Dorfkrämer die Eier verkaufen oder sogar in Tausch geben für Waren, wie: Salz, Petroleum, Tabak und Schnaps. Die Zwischenhändler suchen alsdann die Dorfkrämer ab und kaufen von diesen die Exporteier zusammen.

Dieser ganze lokale Handel wickelt sich zumeist per Kasse ab. Ja, die Dorfkrämer erhalten sogar öfters vom Zwischenhändler Vorschuss, der sich auf diese Weise vor der Konkurrenz zu sichern sucht. Aehnlich geht der Exporteur vor. Auch er wird hie und da gezwungen, aus Furcht vor der Konkurrenz den Kleinhändlern Vorschüsse zu geben. Schon beim Einkauf setzt eine grosse Konkurrenz ein und die Mehrzahl der Händler ist zufrieden, wenn sie an der Kiste (1440 Stück) 5—10 Fr. verdient. Auf der andern Seite steigen gerade durch diese Konkurrenz die Spesen sehr und verteuern daher die Ware auf dem Weg bis zum Konsumenten wesentlich. (In der Wintersaison beträgt die Verteuerung ca. 15—20 Fr. per Kiste; während der Leuchtsaison kommen ausserdem noch 5—10 Fr. per Kiste dazu, für den — durch die ausfallenden schlechten Eier — entstehenden Abzug.)

Die Exporteure greifen daher öfters in diesen Zwischenhandel ein, indem sie selbst durch bestellte Leute die Eier von den Dorfkrämern zusammenkaufen.

Wir können auch beobachten, dass die Importeure versuchen, den Exporteur auszuschalten. Eine grosse Zahl Importeure Deutschlands und Englands unterhalten eigene Einkaufsmagazine auf den grossen Eiermärkten Russlands, Bulgariens, Rumäniens und zum Teil auch Oesterreichs.

Die Erfahrungen der Importeure waren jedoch damit nicht die besten, und so scheint sich dieses Entwicklungsstadium des Eierhandels, in welchem der Importeur auch die Funktionen des Exporteurs erfüllt, bereits überlebt zu haben.

In jüngster Zeit haben sich manche Importeure wieder vom Exportgeschäft zurückgezogen. Das Exportgeschäft eignet sich eben nicht für den Importeur. Er muss ein Magazin nebst Arbeitern, sowie einen Vertrauensmann zum Einkauf, der mit den örtlichen Verhältnissen genau vertraut ist, halten und bezahlen. Er muss aber auch regelmässig bei den kleinen Lieferanten die Ware abnehmen.

Diese Organisation bedingt hohe Kosten und Zeitaufwand, die nicht unter allen Umständen wieder eingebracht werden können. Demgegenüber hat der Importeur, der keine Einkaufsmagazine im Exportland unterhält, freiere Hand im Einkauf. Er kann die Konjunktur besser ausnützen und kauft wann und wo er will. Aehnlich liegen die Verhältnisse dort, wo die Exporteure, was ebenfalls zu beobachten ist, in das Importgeschäft übergreifen. Nur sind die Risiken im allgemeinen noch grösser wie die Gewinnchancen.

So lehrt uns die Geschichte dieses Handels, dass es bisher nur wenige Exporteure gab, die erfolgreich eigene Verkaufsstellen im Importlande errichtet haben. Diese Erscheinung kann auch folgendermassen erklärt werden: Die Nachfrage der Importländer war von jeher immer grösser als das Angebot der Exportländer. Die Vermehrung der Produktion hat daher immer auf Grund grosser Nachfrage stattgefunden. Aus diesem Grunde hatten sowohl die Kleinhändler als auch die Exporteure immer die Möglichkeit, Abnehmer ihrer Ware zu finden. Sie waren daher niemals gezwungen, aus ihrer sicheren Stellung heraustreten zu müssen und sich in unbekannte Verhältnisse mit grösseren Risiken zu begeben. Auch fehlt den meisten Exporteuren das nötige Kapital, um mit den Importeuren in fremden Landen zu konkurrieren. Erst in jüngster Zeit beginnt sich eine Finanzierung des Eierhandels von seiten gewisser Banken bemerkbar zu machen. Bisher waren die Kaufleute fast ausschliesslich auf eigene Kapitalien angewiesen.

Im Eierhandel gibt es nun aber auch «Grosshändler», die wöchentlich 30—40 Waggonladungen exportieren, und die weder zu den Exporteuren noch zu den Importeuren gezählt werden können. Sie kaufen diese grosse Anzahl Waggons einzeln, fertig geleuchtet, sortiert und verpackt in den verschiedenen Exportländern zusammen. Sie verkaufen dieselben im gleichen Zustand in den Importländern und nehmen gar keine Aenderung an der Ware vor. Ja, in den allermeisten Fällen sehen sie weder die Eier selbst, noch die Waggons.

Diese Eiergrosshändler können am besten als Vermittler zwischen Exporteur und Importeur bezeichnet werden. Ihre Tätigkeit hat insofern eine gewisse Berechtigung, soweit es ihnen gelingt, Nachfrage und Angebot durch ihre grössere Uebersicht des Weltmarktes besser regeln zu können. Je nach der Ausdehnung ihres Betriebes haben einzelne dieser Grosshändler in den Importländern sowohl Verkaufsstellen, als auch in den Exportländern Einkaufsstellen. Sie wirken ferner als Preisregulatoren, da die vielen Kleinhändler ihre Einkaufspreise nach den Preisen dieser Grosshändler richten.

Es gibt aber noch eine zweite Art der Vermittlung zwischen Exporteur und Importeur. Es ist das Kommissionsgeschäft, mit welchem sich der Kommissionär befasst. Dieser hat seinen Sitz im Importland, gewöhnlich in einer grossen Stadt, wie London, Berlin, Leipzig, Hamburg usw., und hat die Aufgabe, die ihm vom Exporteur überwiesenen Waren so gut als möglich zu verkaufen. Als Provision erhält er ungefähr Fr. 75.— per Waggon. Der Kommissionär muss das ganz besondere Vertrauen der Exporteure und dazu noch grosse Geschicklichkeit und Fähigkeiten zur Erfüllung seiner Aufgabe besitzen. Alle diese Eigenschaften vereinigen sich jedoch selten bei einem Eierkommissionär. Diese Vermittlungsform ist daher mit Recht sehr unbeliebt, denn unter den Kommissionären befinden sich zahlreiche schiffbrüchige Existenzen, die kaum irgendwelches Vertrauen mehr beanspruchen dürfen.

* * *

Im Laufe der Jahre haben sich zwischen den Importeuren und den lokalen Eierhändlern Usancen gebildet. Diese sind aber wiederum von Stadt zu Stadt und von Land zu Land verschieden.

Sofern wir unsere Beobachtungen auf die Schweiz beschränken, so können wir folgendes konstatieren: Ursprünglich lieferte der Importeur die Eier direkt an die Eierdetailverkaufsstellen, Spezereigeschäfte etc. in geringen Quantitäten von 2—3 Kisten (auch halbe Kisten). In der Folge sind dann sogenannte Migrossisten entstanden. Diese kauften beim Importeur je 10—20 Kisten pro Woche und verkauften diese wieder in kleinen Quantitäten den Spezereihändlern. Daneben errichteten sie eigene Verkaufsläden und lieferten auf Bestellung sogar kleinere Mengen von 50—100 Stück direkt in die Privathäuser. Diese Migrossisten haben sich im Laufe der Jahre zwischen Importeur und Klein-

händler geschoben. Den Importeuren ist diese Entwicklung nicht unerwünscht gekommen. Der Verkehr mit einer kleineren Zahl Migrossisten gestaltete sich wesentlich billiger, einfacher und angenehmer, als mit der Unzahl von Kleinhändlern. Die Erledigung allfälliger Reklamationen wurde dadurch ebenfalls einfacher.

Der Verkauf wickelt sich im allgemeinen folgendermassen ab: Es müssen zweierlei Jahresperioden beachtet werden, 1. diejenige, in welcher die Eier nicht geleuchtet werden, und 2. die Leuchtperiode. Während der ersten Periode ist der Handel viel einfacher. Der Importeur verkauft entweder vor der Ankunft der Ladung oder erst nachher seinen Kunden gewisse Quantitäten und lässt, wenn diese Kunden in verschiedenen Städten wohnen, schon von der Grenzstation, z. B. Romanshorn aus den Auftraggebern je 20—30 Kisten einzeln zukommen. In der Leuchtsaison hingegen lässt der Importeur von einem Waggon etwa 10 Kisten in sein Magazin kommen. Diese werden dort ausgepackt und durchgeleuchtet. Je nach dem Prozentsatz des Abzuges wird entschieden, ob der Rest geleuchtet oder ungeleuchtet verkauft werden darf. Im letzteren Falle werden die Eier ebenfalls wie in der Nicht-Leuchtperiode an die Kundschaft direkt verladen. Ist der Prozentsatz der Ausschussware als zu hoch befunden worden, so wird vorerst beim Exporteur reklamiert, und je nach der weiteren Uebereinkunft muss die Ware, sofern sie vom Importeur behalten wird, in seinem Magazin vor dem Verkauf geleuchtet werden.

Der Importeur oder Grossist resp. der Migrossist müssen immer mit Reklamationen rechnen. Die Reklamationen richten sich gewöhnlich gegen die Qualität. Dabei spielt wiederum die Konjunktur eine Hauptrolle. Wenn z. B. nach einem getätigten Einkauf der Preis der Ware zurückgeht und der Migrossist oder Kleinhändler billiger einkaufen können, so stellen sich die zahlreichsten Reklamationen ein. Man findet, dass die Ware nicht gut oder nicht gross genug sei. In diesem Falle haben die Reklamationen auch gewöhnlich Erfolg.

In jüngster Zeit beobachtet man im Eierhandel die Tendenz des Importeurs, mit dem Konsumenten in direkte Verbindung zu treten, durch Errichtung von Detailverkaufsmagazinen. Diese neue Art dürfte aus Gründen der Konkurrenz entstanden sein. Es frägt sich nur, ob die Spesen, welche diesen Importeuren bei der Errichtung dieser Verkaufsmagazine entstehen, geringer sind, als der notwendige Verdienst der Zwischenhändler oder Migrossisten.

Unter gewissen Umständen kann diese letztere Vertriebsform ihre Berechtigung haben. Es wird beobachtet, dass für den Konsumenten insofern ein Vorteil erwächst, als diese Händler versuchen, — um sich behaupten zu können — die Preise möglichst zu drücken und so auch die übrigen Händler zwingen, billiger zu verkaufen. Dadurch werden die Zwischengewinne etwas kleiner; doch scheint es, dass sie immer noch gross genug sind, um dabei bestehen zu können.

(Fortsetzung folgt.)

Genossenschaftliche Konkurrenz.

In unseren engbegrenzten territorialen Verhältnissen kommt es zuweilen vor, dass einzelne Vereine bezüglich der Grenze ihres Wirtschaftsgebietes streitig werden. Vernünftigerweise hilft man diesen Streitigkeiten am besten dadurch ab, dass man versucht, die Vereine zu fusionieren. Oft hält es sehr schwer, eine für die beiden Teile befriedigende Lösung zu finden, aber wir haben doch einige Beispiele neuerer Zeit, die zeigen, wie man bei gutem Willen eine Lösung der Schwierigkeiten findet.

Anders liegt die Sache, wenn zwei Vereine verschiedener Länder mit ihren Interessensphären kollidieren. Ein solcher Fall liegt nun vor. Der Allgemeine Consumverein in Basel hat schon seit Jahren seine Tätigkeit auf das ganze Kantonsgebiet ausgedehnt, das ja bekanntlich nicht sehr gross ist, denn ausser der Stadt umfasst es nur noch 2 kleine Gemeinden. In Riehen, der grössten dieser Gemeinden, besitzt der A. C. V. jetzt schon zwei Filialen, zu welchen in nächster Zeit eine dritte kommen soll, ganz nahe der badischen Grenze. Hier hat sich in den letzten Jahren eine bedeutende Ansiedelung mit Arbeiterhäusern und Mietkasernen vollzogen, und für diese Anwohner, die zum Teil Mitglied des Vereins sind, will der A. C. V. eine Filiale errichten. Er kommt damit einem Begehren der dortigen Mitglieder nach. Die neue Filiale soll aber auch den diese Gegend passierenden Mitgliedern des A. C. V., welche in den benachbarten badischen Ortschaften Stetten, Lörrach, Weil, Inzlingen usw. wohnen, dienen. Aus diesen Ortschaften kommen zahlreiche Arbeiter in die Stadt zur Arbeit; sie pflegen auch einen grossen Teil ihres Bedarfes an Lebensmitteln aus der Stadt mitzunehmen, weil sie da billiger einkaufen und weil sie ein gewisses Quantum zollfrei in das deutsche Gebiet hinübernehmen können. Eben infolge dieses Umstandes zählt der A. C. V. in Basel verhältnismässig viel Anwohner aus den benachbarten ausländischen Gemeinden zu seinen Mitgliedern, so z. B. aus Blotzheim 51, Burgfelden 123, Buschweiler 29, Friedlingen 42, Grenzach 41, Häsingen 46, Hegenheim 110, Hüningen 398, Inzlingen 74, Leopoldshöhe 25, Lörrach 20, Neudorf 146, Stetten 25, St. Ludwig 300, Weil 63, Wylen 78 und eine grosse Anzahl vereinzelte, zusammen über 1500 Mitglieder. Für diese dienen die an verschiedenen Orten nahe der Grenze befindlichen Filialen des A. C. V. Die Leute sind natürlich sehr froh, dass ihnen der A. C. V. günstige Gelegenheit zum Kaufe von Lebensmitteln bietet. Es sind auch schon wiederholt Begehren von Mitgliedern der ausländischen Ortschaften Hüningen, St. Ludwig und Friedlingen eingegangen, der A. C. V. möge seine Vermittlungstätigkeit auf diese Gemeinden ausdehnen und dort Filialen errichten. Allein die Behörden des A. C. V. haben bis jetzt alle dahingehenden Gesuche rundweg abgelehnt, in der Meinung, es gehe nicht an, dass der A. C. V. auf das Interessengebiet der benachbarten Genossenschaften jenseits der Grenze hinübertrete.

Anders der Konsumverein Lörrach und Umgebung. Das anscheinend «gute Geschäft», welches der A. C. V. mit den auswärts wohnenden Mitgliedern macht, liess den Lörracher Konsumverein nicht ruhen; er will nun ebenfalls etwas daran profitieren. Er leistet aber ganze Arbeit und mietet ein Verkaufslokal auf Schweizerboden, ca. 30 Meter von dem in Aussicht genommenen Laden des A. C. V. Basel entfernt. Wir werden also das erhebende Schauspiel erleben, dass in einem, allerdings von zahlreichen Arbeiterfamilien bewohnten, sonst aber ländlichen Bezirk, zwei Konsumgenossenschaften in ca. 30 m Distanz Filialen errichten und sich gegenseitig die „Kunden" abjagen. Für einige hundert Genossenschafter auf ganz engem Terrain doppelte Auslagen an Miete, Lager und sonstigen Verkaufsspesen. In

der Tat ein nettes Beispiel wirtschaftlicher Vollkommenheit auf dem Gebiete des Konsumgenossenschaftswesens. Die Sache wird um so bedenklicher, wenn man weiss, dass die Lörracher über die Absichten des A. C. V., in Riehen eine Filiale errichten zu wollen, vollkommen orientiert waren.

Kommen wir nun zu der Frage, wie sich der Konsumverein Lörrach die Versorgung des betreffenden Ladens mit Waren denkt. Es ist wohl gänzlich ausgeschlossen, dass er die Waren ab eigenem Lager über die Schweizergrenze bringen kann. Er muss also in der Schweiz einkaufen. Soviel uns bekannt ist, besteht die Absicht, die Waren beim V. S. K. einzudecken. Wird dieser aber liefern können? [1]) Da es sich um einen Konflikt wegen Betretens des Wirtschaftsgebietes des einen durch den andern Verein handelt, kann der betroffene Verein Einspruch gegen die Lieferungen des V. S. K. erheben. Ob der A. C. V. das tun wird, darüber besteht wohl kein Zweifel. Er ist auch dazu vollkommen berechtigt. Wenn er trotz den wiederholten Begehren um Errichtung von Filialen im Auslande die Gebiete der benachbarten Vereine nicht betreten und damit deren Interessensphären respektiert hat, so durfte man ein gleiches selbstverständliches loyales Verhalten seitens der Lörracher ebenfalls erwarten. Der Konsumverein Lörrach hat nichts auf Riehener Boden zu suchen, weil dort gar keine ihm zugehörige Mitglieder wohnen. Er errichtet dort eine Filiale angeblich deshalb, weil er befürchtet, alle seine Mitglieder in Lörrach würden ihre Lebensmittel in dem neuen Laden des A. C. V. an der Grenze einkaufen und der Umsatz des eigenen Geschäftes in Lörrach würde sich erheblich verringern. Das ist natürlich Spiegelfechterei. Zugegeben, dass die zunächst der Grenze Wohnenden von der Kaufgelegenheit beim A. C. V. Gebrauch machen würden, so ist doch nicht anzunehmen, dass die Leute eine halbe Stunde weit herkommen, um ihre Einkäufe zu besorgen. Das geschieht auch bei anderen Grenzläden nicht, sondern die Bedarfsdeckung geschieht durch die in der Stadt arbeitenden Leute, wobei sie sich auf die durch die Zollvorschriften bestimmten Quantitäten beschränken müssen. Die Zollplackereien an der deutschen Grenze verhindern von vorneherein eine Bedarfsdeckung an Schweizerwaren in grösseren Quantitäten.

Der Konsumverein Lörrach wird natürlich Waren erhalten, auch wenn ihm der V. S. K. nicht liefert, er wird sie von einem hiesigen Grossisten beziehen, hoffentlich aber von einem Mitglied der B. K. G.!

Im übrigen mag man die Sache ansehen wie man will, das Vorgehen des Konsumverein Lörrach qualifiziert sich als ein ungenossenschaftliches Verhalten, als eine illoyale Konkurrenz gegenüber dem A. C. V. Basel. *F.*

[1]) *Anmerkung der Redaktion.* Der V. S. K. hat nicht nur die Warenlieferung dem Konsumverein Lörrach verweigert, sondern bereits im Namen des A. C. V. Basel beim Zentralverband deutscher Konsumvereine in Hamburg in obiger Angelegenheit Beschwerde eingereicht.

Aus der Praxis

Magazinbau. Von der Konsumgenossenschaft Zofingen erhalten wir folgende Anfrage und bitten unsere Vereine, die in der Lage sind, mit einschlägigem Material zu dienen.

Unsere Konsumgenossenschaft beschäftigt sich zurzeit mit den Vorarbeiten für den Bau von Magazin, Bäckerei, Kohlenschuppen und Scheune. Wir wären Verbandsvereinen, die in letzter Zeit ähnliche Gebäulichkeiten erstellten, sehr dankbar, wenn sie uns allfällig noch vorhandene Pläne und Kostenberechnungen zur Einsicht überlassen könnten. Zu ähnlichen Gegendiensten sind wir ebenfalls gerne bereit.

Aemterkumulation. Von einem Konsumvereinsmitglied geht uns nachfolgende Anfrage zu, mit dem Ersuchen, sie zu allgemeiner Diskussion zu stellen:

Kommt es bei einzelnen Konsumvereinen vor, dass der Verwalter die Charge des Vorstandspräsidenten in sich vereinigt, oder umgekehrt, dass der Vorstandspräsident zugleich Konsumverwalter und somit sein eigenes Aufsichtsorgan ist? Ist es vom Guten oder ist es verwerflich ,dass diese beiden Chargen (Vorstandspräsident und Verwalter) in ein und derselben Person vereinigt werden oder sind? Welche Vorteile erblickt man in dieser Chargenkumulation und welche Nachteile mag sie haben?

Welche Erfahrungen haben diejenigen Konsumvereine, welche diese Organisation (Chargenkumulation) haben, bis jetzt gemacht? Hat sie sich nach jeder Richtung hin bewährt oder lassen sich dagegen begründete Einwände erheben?

Bewegung des Auslandes

Italien.

† **Carlo Romussi.** Am 2. März ist Carlo Romussi, einer der hervorragendsten italienischen Genossenschafter und ein Mitkämpfer Antonio Maffis, an den Folgen einer Operation in Mailand gestorben. Seit 1886 war Romussi in der italienischen Genossenschaftsbewegung tätig; von 1887—1896 besorgte er die Schriftleitung des Organs der italienischen Konsumvereine, der «Cooperazione Italiana». Lange Jahre gehörte er auch dem Exekutivkomitee der Genossenschaften (der Lega Nazionale delle Cooperative) an.

Mit Maffi und Viganò hat Romussi auch für die Arbeiter-Pensionskassen viel geleistet. In den letzten Jahren widmete er seine Arbeitskraft fast ausschliesslich dem sozialen Versicherungswesen. Sein arbeitsreiches und für die Sache der bedürftigsten Klassen geweihtes Leben brachte Romussi auf 66 Jahre.

Dänemark.

Umsatz der dänischen Grosseinkaufsgenossenschaft im Jahre 1912. Wie unser E.-Korresp. aus Kopenhagen uns soeben mitteilt, erzielte die «Faellesforeningen for Danmarks Brugsforeninger» im abgelaufenen Berichtsjahr einen Umsatz von Franken 77,694,423.80. Die Zunahme gegenüber 1911 beträgt Fr. 9,373,325 oder 13,71 %. Der Nettoüberschuss weist Fr. 3,984,919.40 auf.

Aus unserer Bewegung

Herisau. (N.-Korr.) Bekanntlich beschloss an der letzten Generalversammlung im September 1912 der hiesige Allgemeine Konsumverein den Bau eines grossen Geschäftshauses mit Verkaufslokalitäten, Magazinen, Bureaux, 3 Wohnungen und grosser Kellerung für Wein, Kartoffeln und Kohlen, sowie ein Bäckereigebäude, die mit den neuesten technischen und maschinellen Einrichtungen ausgestattet werden soll, einer Wohnung für den Oberbäcker und einen Anbau als Autogarage, alles zusammen samt dem Auto im Kostenvoranschlag von zirka

250,000 Franken. Ein äusserst günstig gelegener Bauplatz wurde an der Waldstätterstrasse, nur ca. 5 Minuten vom Zentrum des Dorfes, in der Grösse von 1500 m² für die Summe von Fr. 22,500 erworben. Auf Ansuchen der Verwaltung fand sich die Verbandsleitung in Basel in anerkennenswerter und verdankenswerter Weise bereit, gegen bescheidene Entschädigung zur Leitung des Baues ihren Verbandsarchitekten, Herrn Stadelmann, zur Verfügung zu stellen. Die nötigen Baupläne wurden von demselben entworfen und sodann gemeinsam mit der Verwaltung in verschiedenen Sitzungen durchberaten und bereinigt.

Bereits am 10. März konnte mit dem Erdaushub begonnen werden. Die Arbeiten sollen nun, wenn es die Witterungsverhältnisse irgendwie erlauben und keine andere Hindernisse störend einwirken, derart gefördert werden, dass das Bäckereigebäude bis zum Spätherbst fertiggestellt und die Bäckerei dem Betrieb übergeben werden kann. Das Geschäftshaus, das eine Zierde des Dorfes werden soll, hoffen wir bis im Frühjahr 1914 beziehen zu können. Die Errichtung eines praktischen, unsern Bedürfnissen entsprechenden Geschäftshauses nebst einer eigenen vorzüglich eingerichteten Bäckerei sind zwei Werke, die unserm Verein zur Ehre und der ganzen Genossenschaft zum Wohl gereichen dürften. Mögen namentlich die Erwartungen, die Verwaltung und Genossenschaft auf die Bäckerei, als dem ersten Zweig der Selbstproduktion des Vereins setzen, allseitig in Erfüllung gehen zum Wohl und Gedeihen des Genossenschaftswesens.

Horgen. (F.-Korr.) Die Generalversammlung vom 15. März, die von 240 Mitgliedern besucht war, erledigte die statutarischen Jahresgeschäfte gemäss den Anträgen des Vorstandes. Sie bewilligte auch den nachgesuchten Kredit von Fr. 12,000 zum Umbau und zur Einrichtung des eigenen Fleischgeschäftes. Der vom Vorstand beantragte Achtuhr-Ladenschluss wurde beinahe einstimmig zum Beschluss erhoben. Die Wahlen vollzogen sich im bestätigenden Sinne. Das neugeschaffene Amt eines Vizepräsidenten wurde Herrn Jakob Jost, Schreiner, übertragen. Für den zurückgetretenen I. Revisor Herr J. Held, Kaufmann, wurde Herr A. Dünki, Buchhalter, gewählt. Unter «Verschiedenem» zeigte sich ein starker Wille nach der Richtung einer eigenen Bäckerei, den der Vorstand freudig als beste Grundlage für die möglichst baldige Verwirklichung dieser Idee begrüsste.

Trogen, Appenzell A.-Rh. (O.-Korr.) Lichtbildervortrag. Auf Sonntag den 9. März haben die Vorstände der Arbeitervereine von Speicher, Trogen und Wald in der «Traube» dahier einen genossenschaftlichen Lichtbildervortrag veranstaltet, der von Männern und Frauen ziemlich gut besucht war. Herr Dr. Faucherre aus Basel hielt einen vorzüglichen Vortrag über den Zweck und die Notwendigkeit der genossenschaftlichen Organisation, der mit lautloser Stille angehört wurde und den ungeteilten Beifall der Zuhörer fand.

Der Referent führte uns die Entwicklung der genossenschaftlichen Organisation, speziell in England und in der Schweiz, in Wort und Bild vor Augen, damit beweisend, was genossenschaftliche Solidarität und Treue zu leisten imstande ist. Davon zeugen besonders die schönen Anfänge in der Warenproduktion.

Interessante Vergleiche zwischen andern Konsumvereinen, zum Teil bedeutend jüngeren, mit annähernd gleicher Mitgliederzahl, und dem Konsumverein Trogen-Wald-Speicher ergaben, dass letzterer bezüglich Umsatz und Verkehr mit der Zentraleinkaufsstelle des Verbandes schweiz. Konsumvereine weit zurücksteht, trotzdem die andern nicht 12 und 13, sondern nur 5—7% an Rückvergütung ausbezahlen. Hohe Rückvergütungen führen zum Egoismus, nicht zu genossenschaftlicher Solidarität. Letztere komme nicht von selbst, die Mitglieder müssen durch fortwährende Aufklärung dazu erzogen werden. Hiezu eignet sich am besten das «Gen. Volksblatt», das in zirka 200,000 Exemplaren gedruckt wird und alle 14 Tage einmal erscheint. Der Referent empfiehlt das Abonnement desselben allen Konsumvereinen bestens.

Die gelungenen Lichtbilder waren ebenso belehrend wie auch unterhaltend und ergänzten den schönen Vortrag sehr zweckmässig.

An das Referat knüpfte sich noch eine lebhafte Diskussion, an der sich mehrere Votanten beteiligten. Es wurde unumwunden zugestanden, dass unsere Mitglieder über das Genossenschaftswesen noch viel zu wenig aufgeklärt seien. Die hohe Rückvergütung fand keine Befürworter, nachdem der Referent die Sachlage klar gelegt hatte.

Zofingen. (B.-Korr.) In der schwach besuchten Generalversammlung vom 9. März wurden Jahresbericht und Rechnung pro 1912 der Konsumgenossenschaft Zofingen oppositionslos genehmigt und auch der Antrag des Genossenschaftsrates betr. Verwendung des Betriebsüberschusses gutgeheissen. Aus der Rechnung seien erwähnt: Mitglieder pro Ende 1912 1,216, Zunahme 239, Verkaufslokale 7, Neueröffnung im Geschäftsjahr 2. Jahresumsatz Fr. 376,710 gegen Fr. 322,067, Vermehrung 54,643 Franken. Der Bilanzkonto weist auf: Aktiven, Kassa Fr. 703, Wertschriften Fr. 1,800, Mobiliar und Fuhrpark Fr. 10,700, Immobilien Fr. 79,200, Warenvorräte Fr. 119,246. Passiven: Kreditoren Fr. 21,975, Hypotheken Fr. 47,106, Anteilscheine Fr. 18,869, Sparkassenkonto Fr. 45,771, Obligationen Fr. 29,610, Reservefonds Fr. 21,800, Pferdeversicherungskonto Fr. 240, Ueberschuss Fr. 25,001 nach Einlage von Fr. 4,548 in den Reservefond, Fr. 1,954 Abschreibung an Immobilien, Fr. 1,500 an Mobilien. Vom Ueberschuss werden Fr. 23,600 mit 8 % rückvergütet, Fr. 1,000 für Extraabschreibung verwendet, Fr. 120 vergabt und der Rest auf neue Rechnung vorgetragen. Als weiteres Traktandum figurierte die Wiederwahl des Verwalters und wurde Herr U. Schindler, bish., einstimmig für eine weitere Amtsdauer von 3 Jahren bestätigt. Sodann lag ein Antrag seitens eines Mitgliedes auf Einführung des Molkereigeschäftes vor, der aber angesichts der derzeit unsichern Milchpreisverhältnisse und in Anbetracht, dass der bevorstehende Magazinneubau grosse Anforderungen an die Genossenschaft stellen wird, abgelehnt wurde.

Die ruhig verlaufene Tagung konnte schon nach 1 ¼ Stunden geschlossen werden.

Verbandsnachrichten

Aufsichtsrat. Der am 15./16. März in Basel, mit Ausnahme der Herren Perrenoud und Rusca vollzählig versammelte Aufsichtsrat des Verbandes schweiz. Konsumvereine genehmigte nach den Anträgen der Verwaltungskommission die Jahresrechnung pro 1912, deren Ergebnis erlaubt, unter Inanspruchnahme der stillen Reserve das unteilbare Genossenschaftsvermögen von Fr. 400,000 auf 1 Million Franken zu erhöhen.

Im ferneren wurde die Tagesordnung der Delegiertenversammlung, die vom 6. bis 8. Juni in Zug stattfinden soll, festgesetzt. Der Delegiertenversammlung sollen u. a. vorgelegt werden: neue Normalstatuten, ein Antrag auf Unterstützung genossenschaftlicher Ferien- und Erholungsheime, ein Antrag auf Zuwendung von Fr. 40,000 an die Versicherungsanstalt schweiz. Konsumvereine und ein Antrag, die bestehende Invalidenversicherung des Personals durch die Hinterlassenenversicherung zu erweitern.

Zur Detailberatung des vorgelegten Entwurfes der Normalstatuten soll eine besondere Sitzung des Aufsichtsrates auf den 29./30. März einberufen werden.

Betreffend aller weiteren Einzelheiten verweisen wir auf den ausführlichen Jahresbericht, der in 2—3 Wochen zum Versand gelangen wird.

Zum Vorsitzenden der Delegiertenversammlung wurde wiederum der Präsident des Aufsichtsrates, Herr Dr. R. Kündig, bestimmt, und als Vertreter des V. S. K. in der Generalversammlung der Versicherungs-Anstalt, die Herren Dr. R. Kündig, Furrer und Perrenoud.

Kreiskonferenzen. Da gegen die von der Verwaltungskommission V. S. K. vorgeschlagene Einteilung der Kreiskonferenzen keine Einwendungen eingelaufen sind, ist diese Einteilung definitiv. Die verehrlichen Kreisvorstände werden ersucht, die erforderlichen Schritte zur Einberufung der Konferenzen zu ergreifen.

Redaktion: Dr. Henry Faucherre.

Redaktionsschluss 19. März.

Verantwortlich für Druck und Herausgabe: **Verband schweiz. Konsumvereine (V. S. K.)** Für denselben: Dr. **Oskar Schär.**